

VELTRA

VELTRA changes TRAVEL

2022年12月期 第3四半期 決算説明資料

FY2022 3Q Financial Results

ベルトラ株式会社 東証グロース市場：7048



2022年12月期 第3四半期 決算概要	P3
2022年12月期 第3四半期 事業別の状況と市場環境	P10
2022年12月期 第3四半期 TOPICS	P16
2022年12月期 今後の取り組み	P20
2022年12月期 通期業績予想	P30
Appendix	P32

2022年12月期 第3四半期 決算概要

エグゼクティブ・サマリー



実績

夏季の旅行需要回復を取り込み、営業収益は前年同期比2倍以上に

営業収益

2022年累計

前年同期比

771百万円 **+117.0%** (+416百万円)

営業利益

2022年累計

前年同期比

▲626百万円 **- %** (+207百万円)

事業環境

10月11日より観光目的の個人旅行が可能となり、訪日旅行者が大幅に増加

訪日 外国人数

2022年1月～9月

前年同期比

約**103**万人 **+439%**

出国 日本人数

2022年1月～9月

前年同期比

約**161**万人 **+347%**

P/Lサマリー



回復傾向にある旅行需要の取り込みにより営業収益は大幅に増加
収益拡大による変動費の増加はあるものの、継続した固定費のコントロールの結果、四半期営業損失の水準は大幅に改善

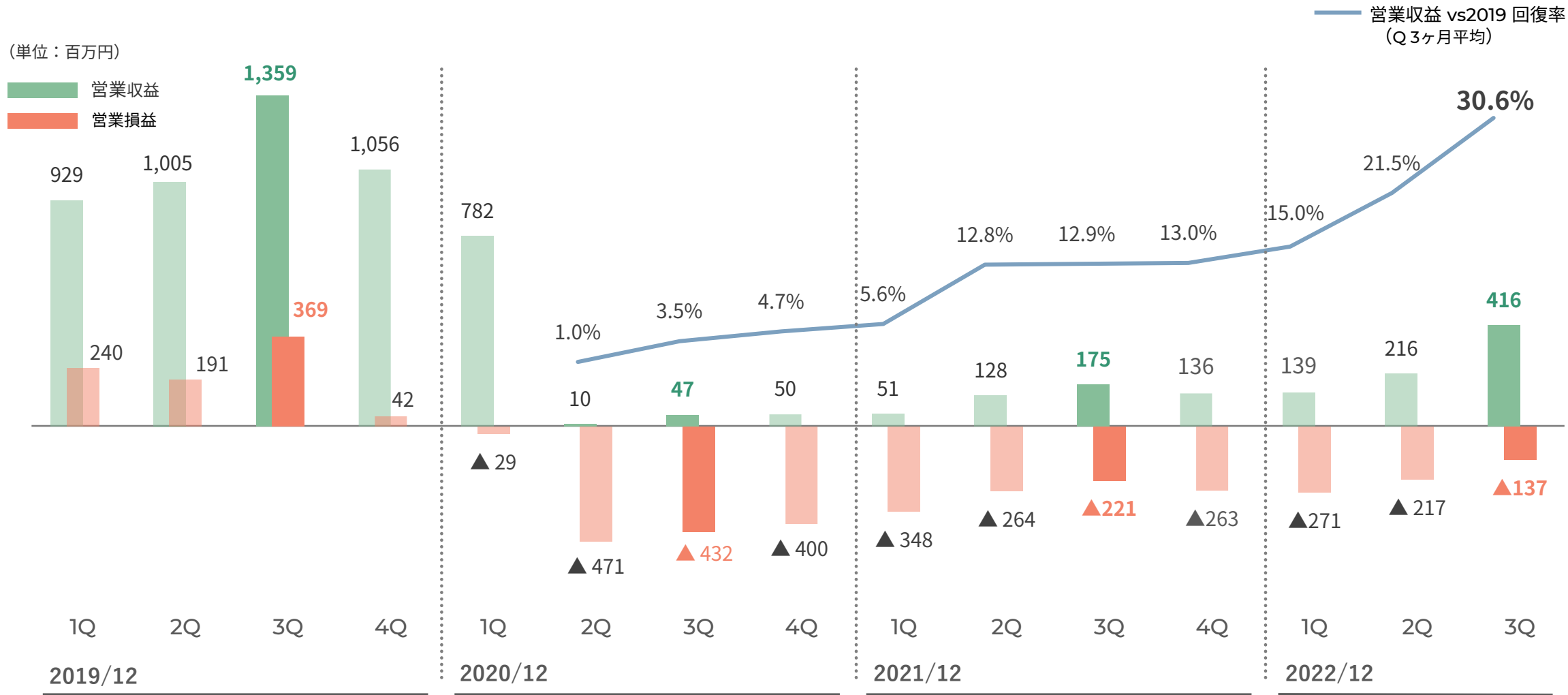
単位：百万円	会計			累計		
	2021年12月期 3Q	2022年12月期 3Q	YoY	2021年12月期 1Q~3Q	2022年12月期 1Q~3Q	YoY
営業収益	175	416	237.6%	355	771	217.0%
営業費用	397	553	139.5%	1,189	1,398	117.5%
営業利益	▲221	▲137	—	▲834	▲626	—
営業外収益	6	0	11.4%	43	55	128.1%
営業外費用	▲1	9	—	51	10	20.5%
経常利益	▲214	▲146	—	▲842	▲581	—
特別損失	0	—	—	16	—	—
法人税等	20	21	102.6%	25	54	211.1%
四半期純利益	▲234	▲164	—	▲884	▲629	—
1株当たり 四半期純利益(円)	—	—	—	▲26.89	▲18.31	—

※ 新収益認識基準の適用が営業収益に与える影響は軽微であるため、過去実績との比較において、旧基準の数値を用いた詳細説明はしていません。

営業収益・営業損益 四半期推移 (会計期間)



営業収益は前年同期比+241百万円、COVID-19以前の2019年同期間との比較では 30%台まで回復
 営業利益も前年同期比で+84百万円の改善



※ 新収益認識基準の適用が営業収益に与える影響は軽微であるため、過去実績との比較において、旧基準の数値を用いた詳細説明はしていません。

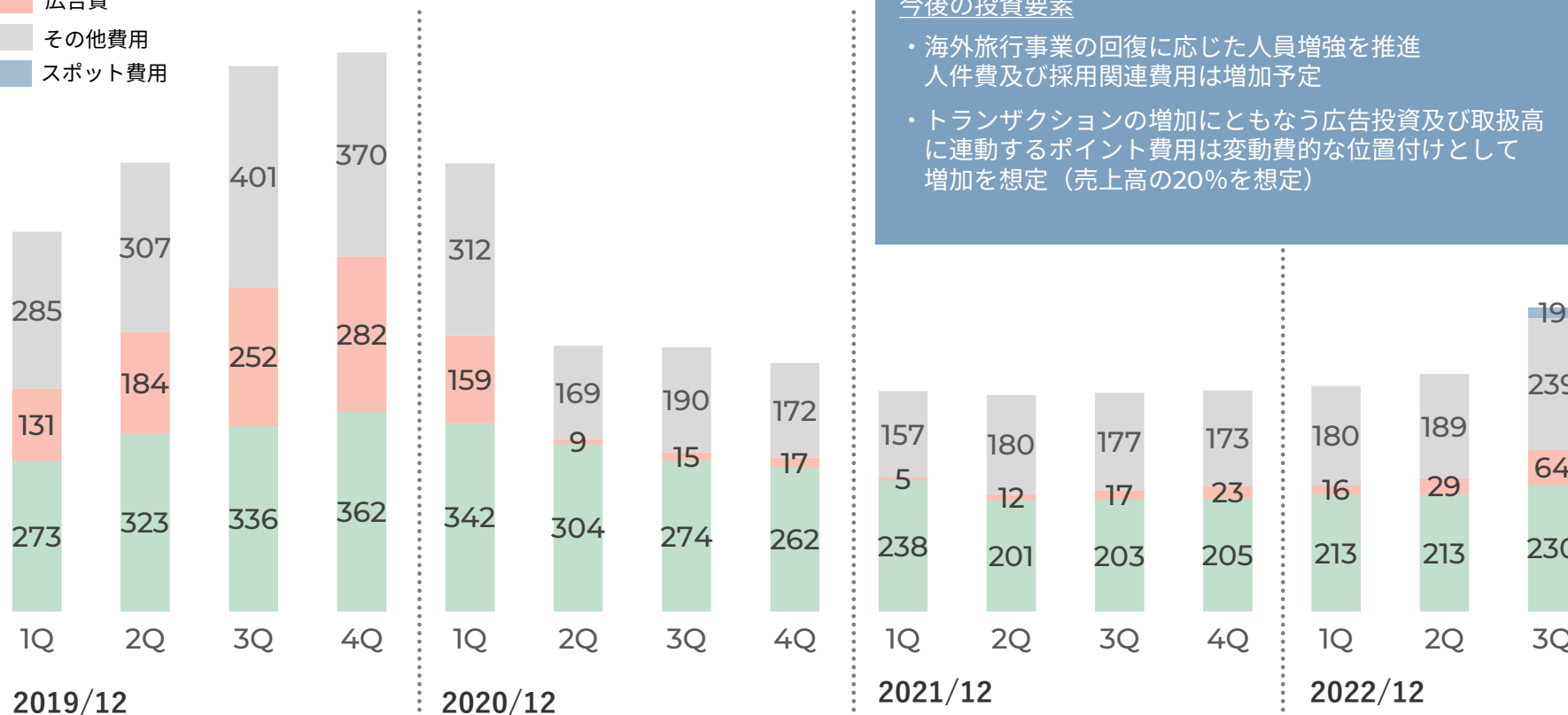
コスト推移



コスト水準は引き続き維持しながらも、取扱高の増加に応じた広告投資などは徐々に拡大
 人員も生産性（収益回復時のOPマージン）を意識しながら段階的な増員を推進

(単位：百万円)

- 人件費
- 広告費
- その他費用
- スポット費用



今後の投資要素

- ・ 海外旅行事業の回復に応じた人員増強を推進
人件費及び採用関連費用は増加予定
- ・ トランザクションの増加にともなう広告投資及び取扱高に連動するポイント費用は変動費的な位置付けとして増加を想定（売上高の20%を想定）

2022年第3四半期 コスト詳細

人件費
 ・ 3Qにて16名増員（詳細は次ページ）

広告費
 ・ 海外旅行マーケットの回復に応じた広告投資の拡大（売上高の20%を目途に計画）
 ・ 取扱高増によるポイント費用の増加

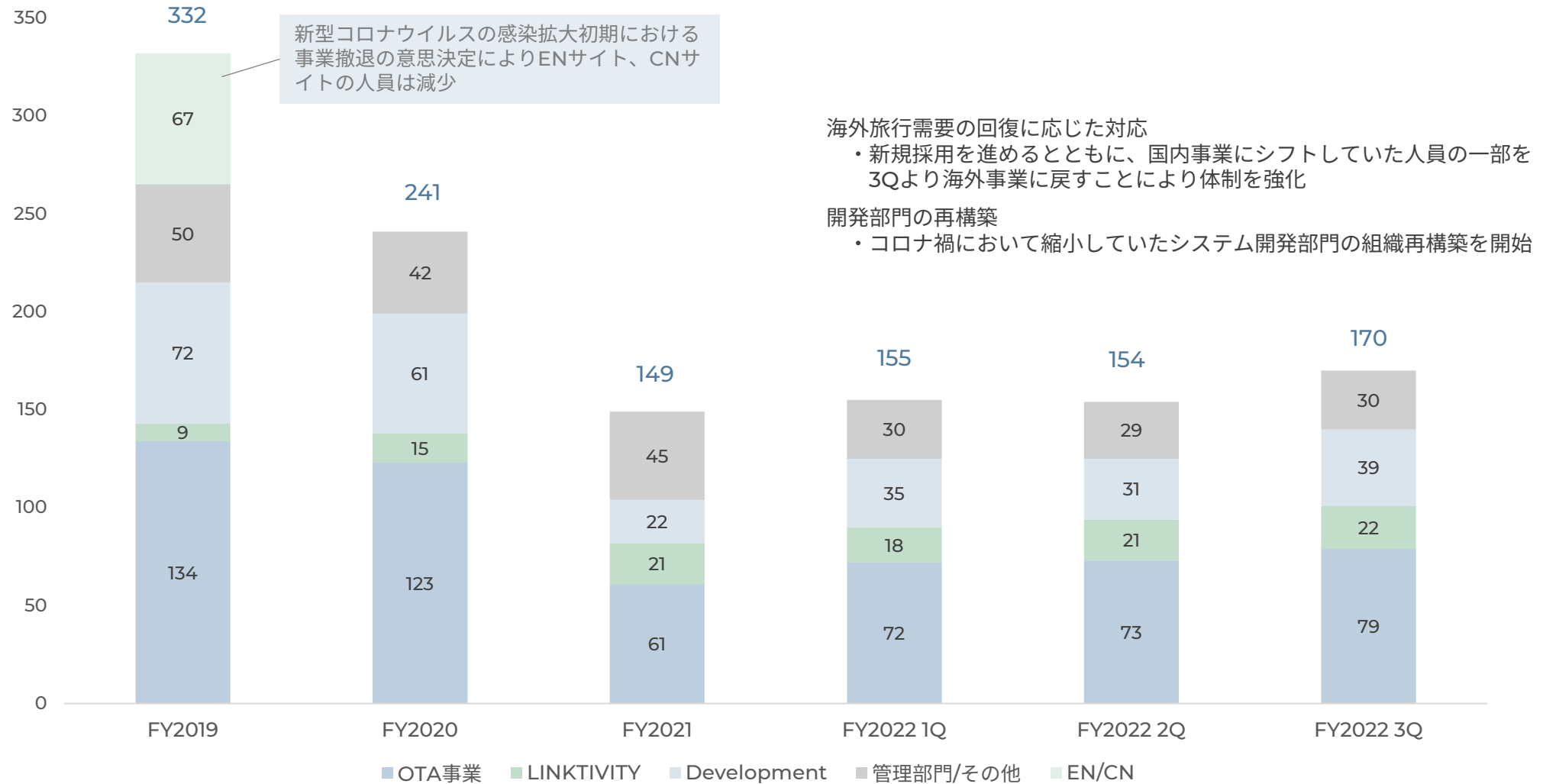
その他費用
 ・ 採用関連費用 14M
 ・ システム開発受託売上 原価 14M
 ・ 取扱高増によるクレジットカード手数料の増加

スポット費用
 ・ 2021年 追加監査報酬 13M
 ・ 2022年2Q 追加監査報酬 6M

人員推移



2022年3Q以降、海外旅行事業、開発部門を中心に人員増強による組織体制の強化を開始



B/Sサマリー



収益改善による仕入債務、前受金の増加で流動負債が増加した結果、自己資本比率は11pt低下したが、キャッシュフローにはプラスに寄与しており、財務状況は大幅に改善

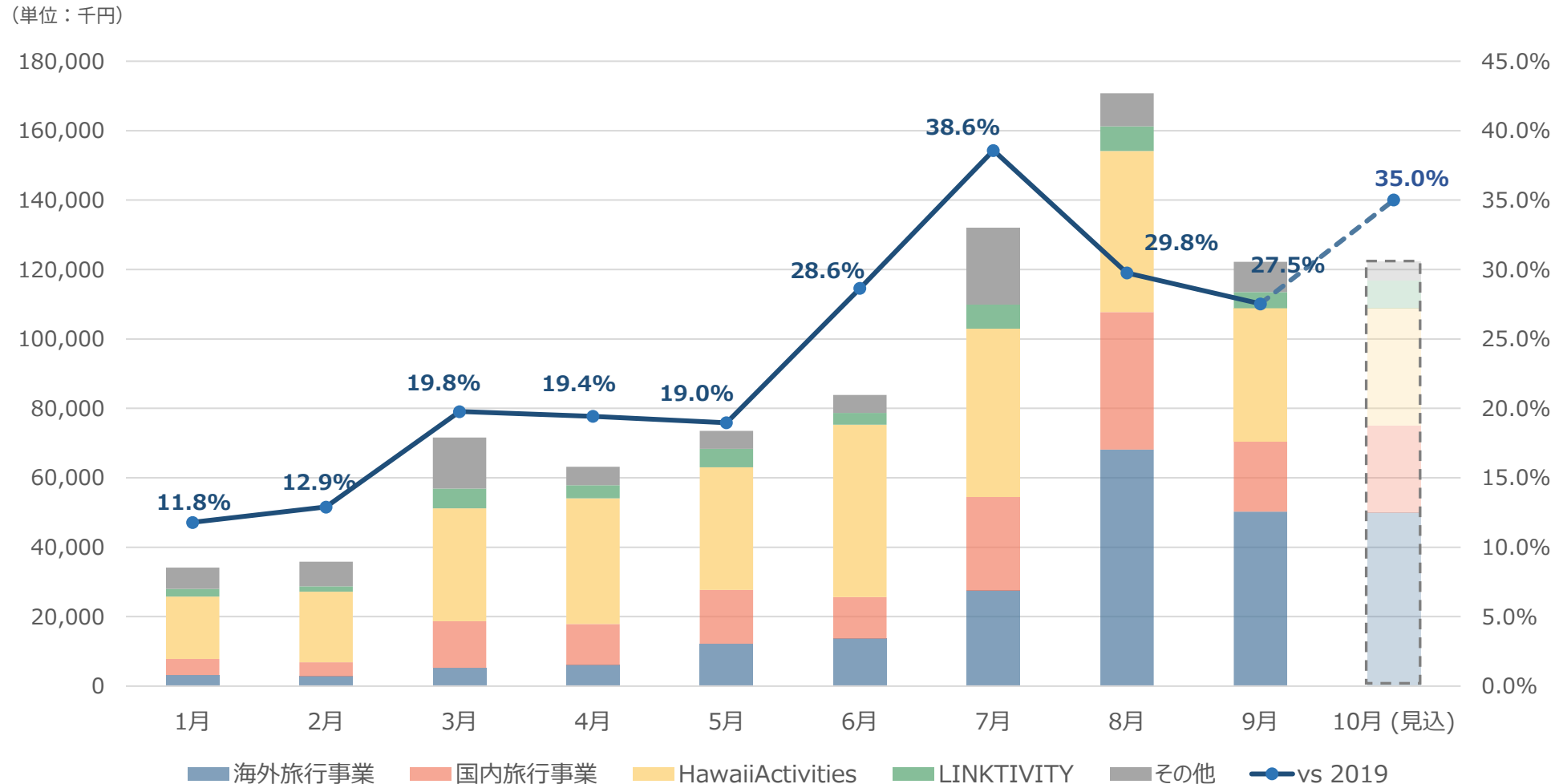
単位：百万円	2021年12月期	2022年12月期 3Q	増減額	詳細
流動資産	1,414	2,800	+1,386	
現金及び預金	1,197	2,261	+1,064	
固定資産	455	371	▲84	ソフトウェアが72百万円減少
資産合計	1,870	3,172	+1,302	
流動負債	691	1,562	+871	営業未払金が157百万円、前受金が471百万円増加
有利子負債	25	—	▲25	
固定負債	3	0	▲3	退職給付引当金が3百万円減少
負債合計	694	1,562	+868	
純資産合計	1,175	1,609	+433	新株予約権行使等により資本金および資本剰余金がそれぞれ351百万円増加、親会社株主に帰属する四半期純損失464百万円を計上したことによる利益剰余金の減少
自己資本比率	61.4%	50.2%	▲11.2pt	

2022年12月期 第3四半期 事業別の状況と市場環境

全体 | 連結営業収益 月次推移



夏休みシーズンにおける需要獲得もあり、海外旅行事業を中心にOTA事業全体的に大きく伸長
 2019年比較における回復率も季節性、スポット要因等でバラツキはあるが足元も着実に回復傾向にある

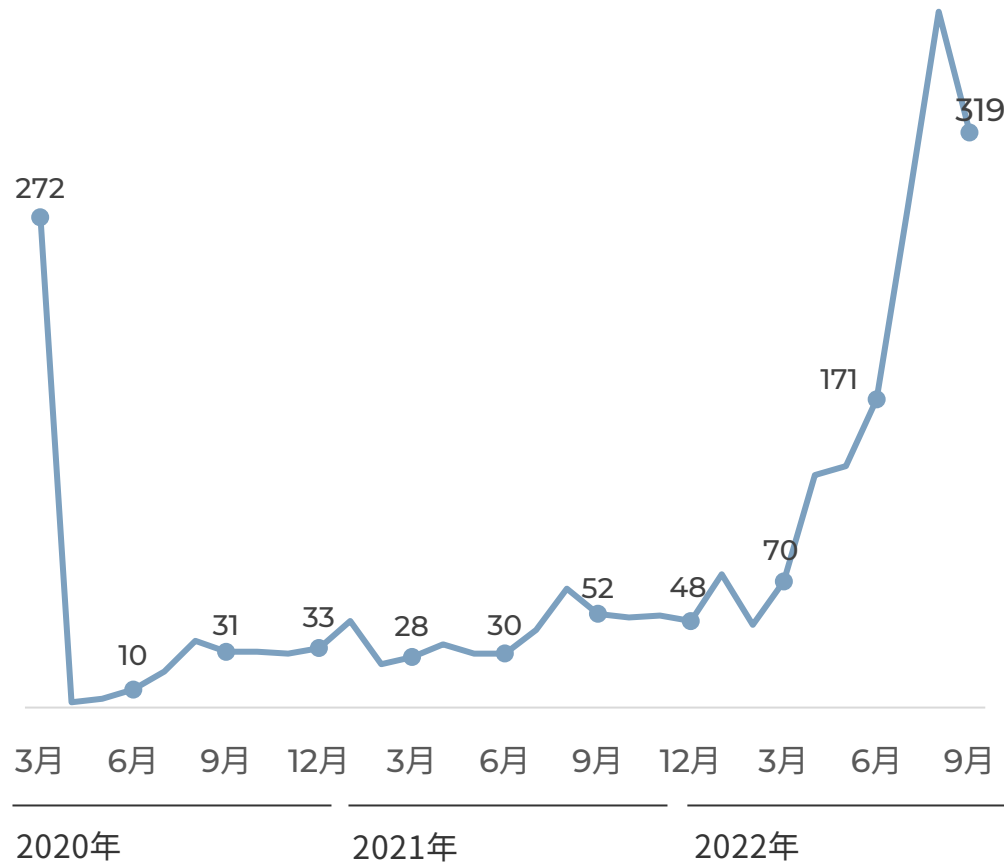




日本人の海外渡航者数は出国制限の緩和及び夏休みシーズンの影響を受け大きく増加、予約数も大幅に回復

市場環境

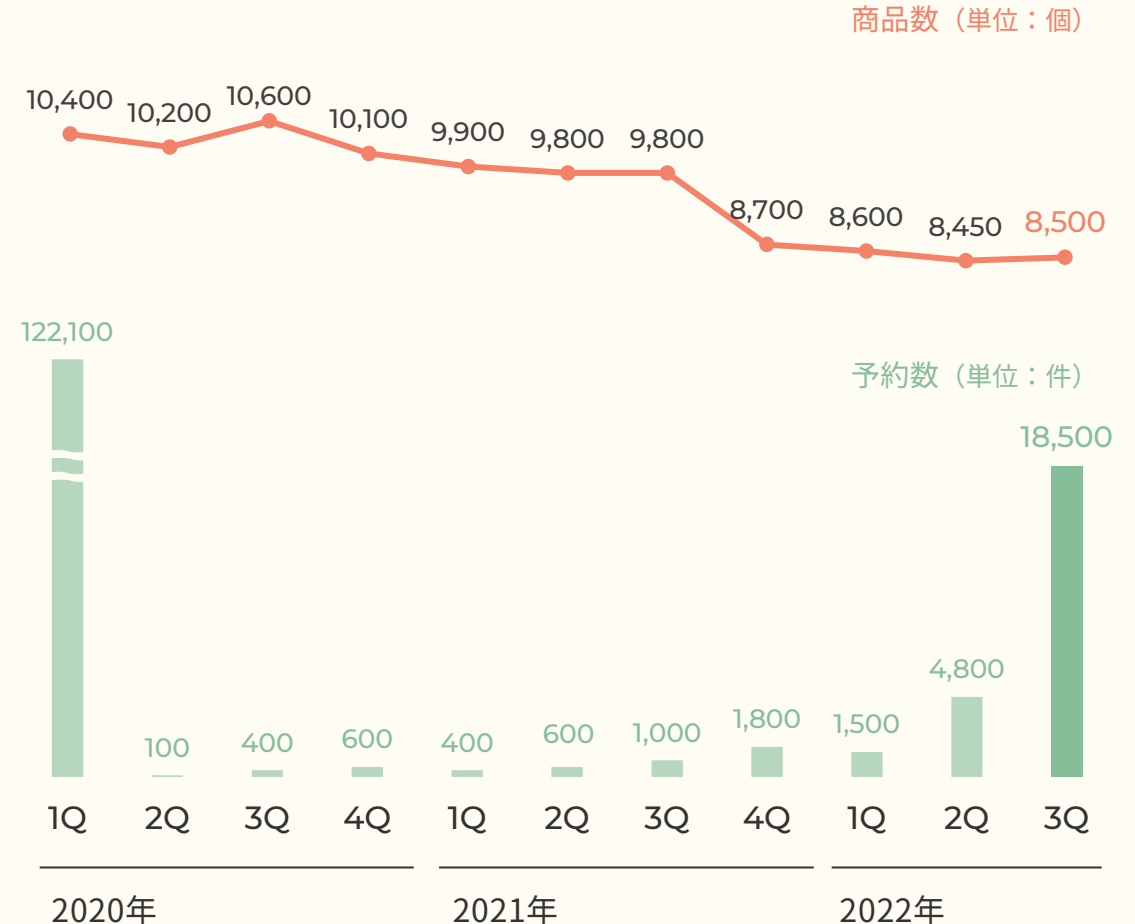
出国日本人数推移 (単位：千人)



出典: JNTO(日本政府観光局) - 出国日本人統計 -

実績

海外旅行 商品数および予約数推移

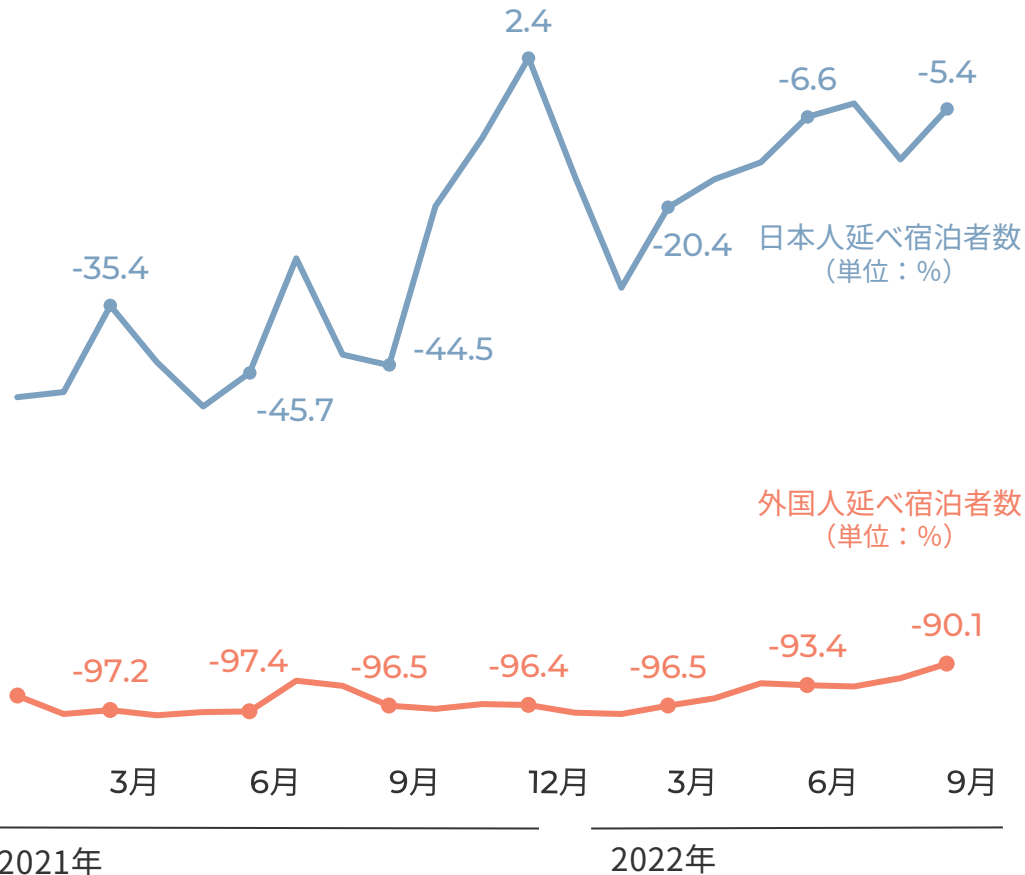




国内旅行の高需要、商品数の増加による提供機会の拡大により、予約数も大幅に拡大

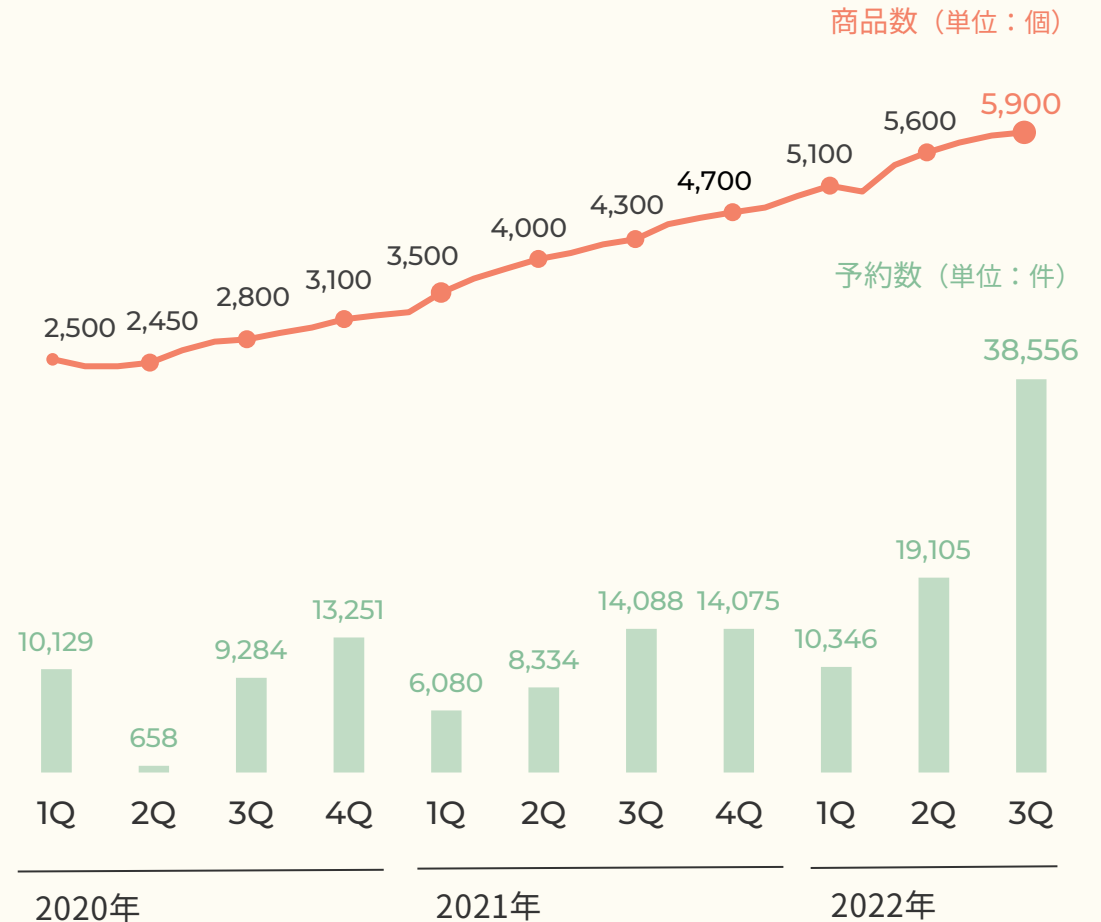
市場環境

国内延べ宿泊者数推移 (2019年同期比) (単位：万人)



実績

国内旅行 商品数および予約数推移



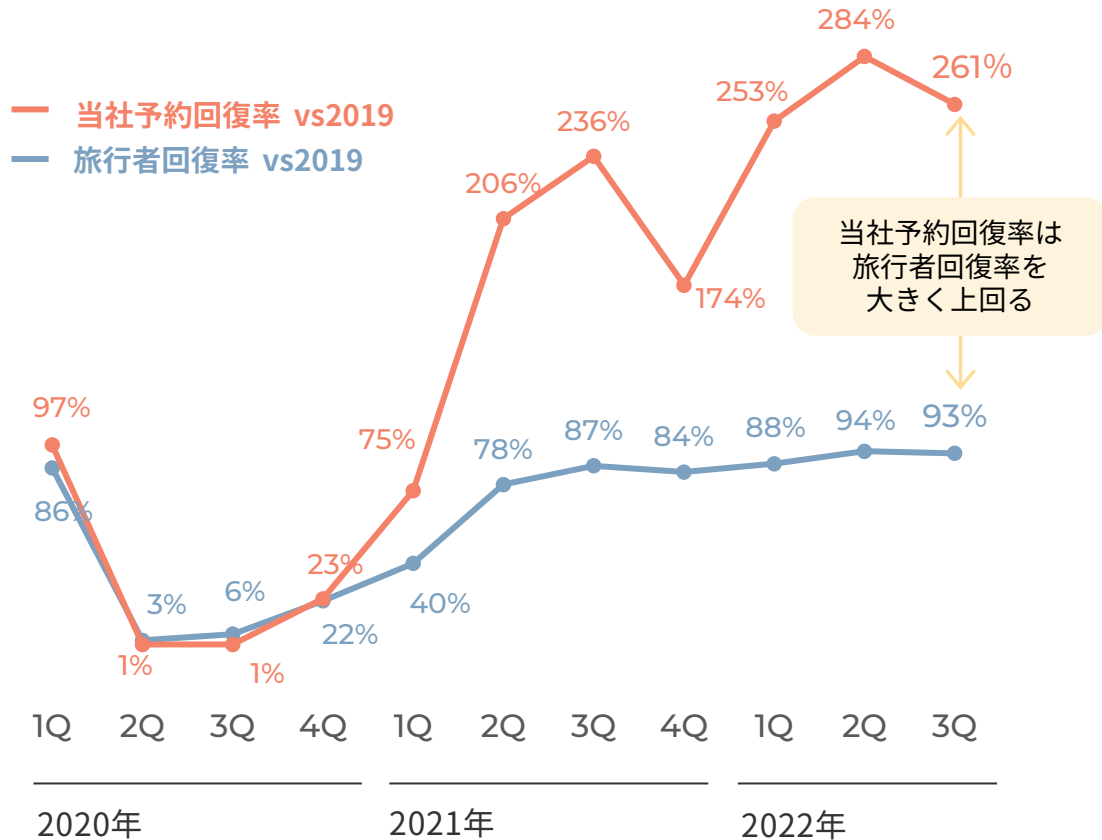
出典：観光庁「旅行・観光消費動向調査」



ハワイへの旅行者数はコロナ前にほぼ回復、当社の予約回復率はそれを大幅に上回る

市場環境

米国本土からのハワイ旅行者回復率と
当社予約数の回復率
(2019年同期比)

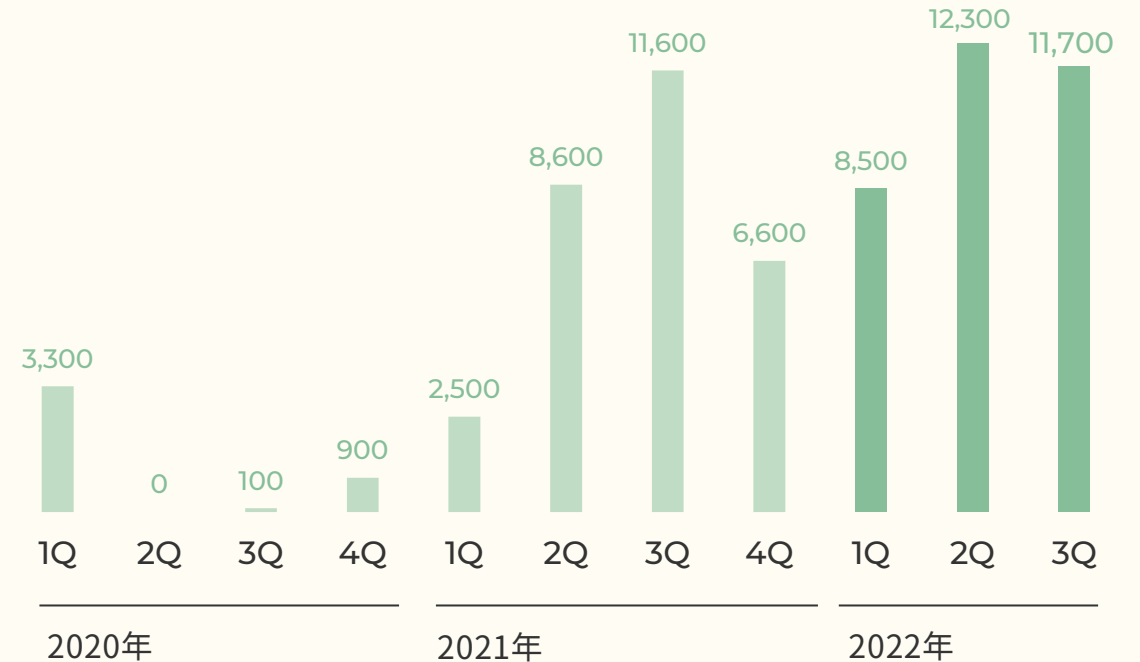


実績

HawaiiActivities 予約数推移

(単位：件)

季節性はあるものの、2021年2Q以降 予約数は大幅増
2022年は2019年比250%以上の成長を維持しながら推移



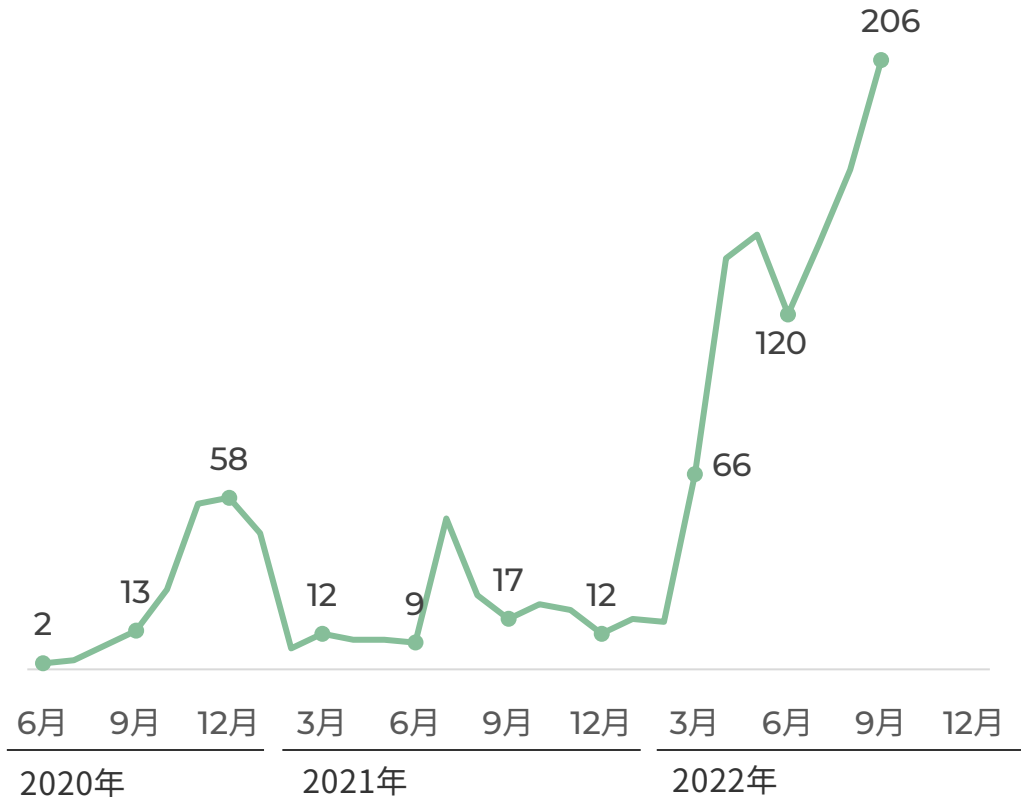


訪日旅行者の数は増加傾向。10月に入ってからからの入国制限の緩和、足元の円安の状況から今後も増加を想定
 コロナ禍において販売元の契約数を伸ばしてきた成果が、今後の収益拡大に寄与するものと見込む

市場環境

訪日外客数推移

(単位：千人)



出典: JNTO(日本政府観光局) - 出国日本人統計 -

実績

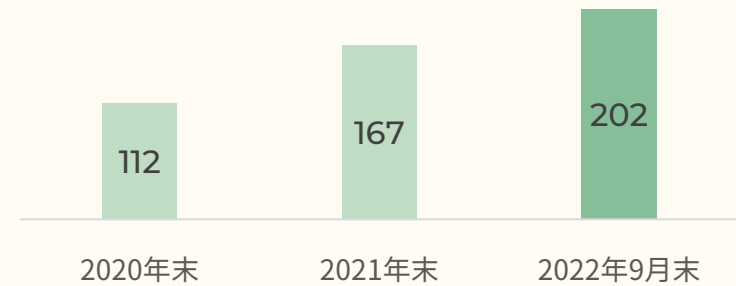
LINKTIVITY 販売元および販売先の推移

販売元



JRグループ、主要私鉄、東京タワー、スカイツリー等

販売先



Viator・GetYourGuide・KLOOK、KKday等

その他取引先はAppendixを参照



2022年12月期 第3四半期 TOPICS

TOPICS | VELTRA STOREオープン



『世界のGOHAN @home』『日本の美味しいを宅配』『世界のワイン』の既存の宅配サービスを装いを新たに『VELTRA STORE』として統合し、更なるサービスの拡大を目指す



VELTRA STOREの特徴

- 1. 旅行会社目線で厳選した食の逸品**
通常は現地まで行かないと食べられない郷土料理などを厳選提供
商品開発から販売まで全面的にサポートした商品
- 2. お店に足を運んでもらうきっかけづくり**
来店特典などを掲載し来店を促進
コロナ禍でともに困難な状況を経験した飲食業を応援
- 3. 旅行関連サービスとの連携**
購入商品と旅行体験商品をリンクしたプロモーション効果
ANAサイトからも購入可能（マイル決済可）

ベルトラの通販サイト『VELTRA STORE(ベルトラストア)』
URL: <https://store.veltra.com/otoriyose/>

TOPICS | オリジナル国内旅行『日本を紐とく旅』特設サイト公開



「人との出会い」にこだわったオリジナルの国内旅行ラインナップ

日本各地のユニークな文化や伝統、四季折々の自然を感じることができる体験を提供



ベルトラの国内体験「日本を紐(ひも)とく旅」特設サイト

URL: <https://www.veltra.com/jp/special/japan/deep-in-japan/>

<国内体験・ツアーの例>

風趣に富んだ古民家ホテル「ryugon」宿泊と選べる雪国ガストロノミー体験
雪国の「ひと」「食」「文化」にふれる1泊2日の旅



1. 雪国を味わう (新潟・南魚沼)

古民家ホテル「ryugon」宿泊と雪国ガストロノミー体験、地元のおばあちゃんとの郷土料理作りなど”雪国ならではの”をぎっしり詰め込んだ特別なプラン。北国の自然とそこに暮らす人々、世界中から集う旅人との交流など、思う存分雪国と人の魅力を体験できます。

TOPICS | 人気旅行先との共同プロモーション



各観光局協賛のもと、日本人の海外旅行先として根強い人気のサイパン(マリアナ諸島)や西オーストラリア、ドバイの観光促進のための特設サイトをオープン

『マリアナ』でワクワクする冒険
や絶景を堪能



「アドベンチャーアイランド マリアナ (サイパン|テニアン|ロタ)」

[特設サイト](#)

西オーストラリアで
大自然とワイナリーを堪能する旅



西オーストラリアをもっと楽しむ！パース近郊の旅

[特設サイト](#)

非日常の体験が待つ『ドバイ』で
体も心もリフレッシュ



気分も運氣も上がる!? パワーチャージのドバイ旅

[特設サイト](#)

海外旅行の機運を高めるべく、観光局との共同プロモーションを今後も順次拡大予定

2022年12月期 今後の取り組み

国内旅行における中期重点テーマ



国内はコロナ後の需要完全回復が最も先行し、リベンジ旅行の本丸。アフターコロナにおける持続的観光ツーリズム促進に向け、特に日本の国立公園を中心とした販売ラインナップを強化していく

エコツーリズム・アドベンチャーツーリズムの商品企画・販売促進

自然と向き合う体験活動を促進。山・海・川のネイチャーツアーやアクティビティ、観光ツアーや体験を提供

地方エリアの観光促進

都市部や有名観光地に集中する観光客を分散させ、郊外へ赴くための目的となる体験を発掘し、地方への観光客を誘致

ピースツーリズム (災害・戦争被災地等の観光)

特に自然災害等で被害を受けた地域において、自然との共存・平和の大切さや重要性を知り、体験する観光を促進

全ての要素を兼ね備える日本の国立公園を中心に、国内体験市場の持続的な成長を実現

日本の全34の国立公園内で体験できるアクティビティ商品の取り扱い数をさらに拡大し、OTAサイトとして国内最大規模を目指す

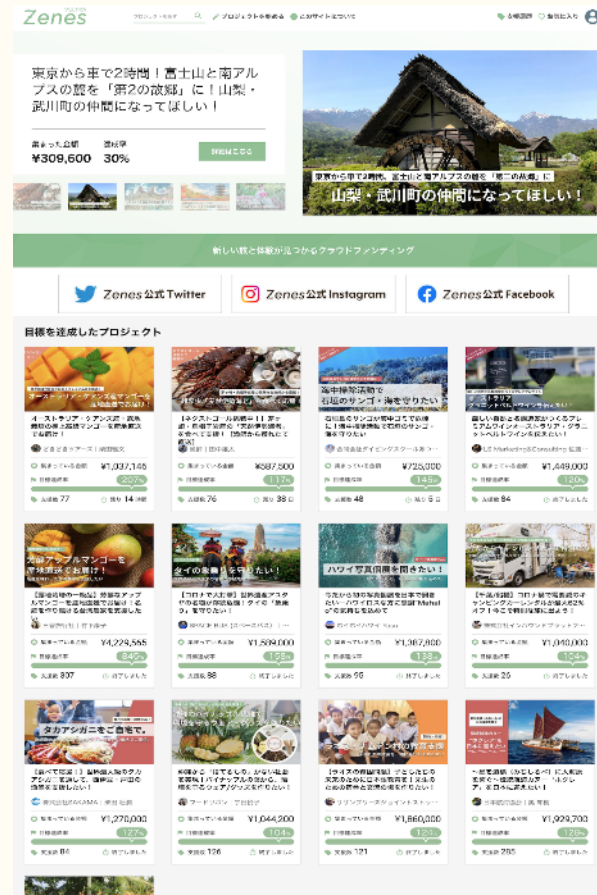
国内旅行：エコツーリズム・地域活性の取り組み例



離島、全10諸島にフォーカスした
プロモーション(全160商品)
[特設サイト](#)



クラウドファンディングによる
観光地域の支援プロジェクト
[特設サイト](#)



日本各地の知られざる魅力を
伝えるプロモーション
[特設サイト](#)





需要回復時のウィズコロナに合わせた商品強化、またアフターコロナを見据えた新たな商品やサービスの強化を推進

時間軸で機動性を高め今のステージに必要なニーズを分析し集中強化

コロナ禍の
現在の傾向

必ず訪れたかった地域など目的志向が強い商品
感染対策を考慮したアウトドア系やチャーター系の商品が人気

Step1 目的志向の強い体験商品の強化

ウィズコロナに最適な商品を中心に年内中に1万まで増強

Step2 認知機会の増加

凍結していた集客プロモーションの再稼働

Step3 LTV向上（タッチポイントの拡大）

顧客一人あたりの利用価値を向上すべく当日予約可能な商品の拡充

Step4 アフターコロナを見据えた持続可能な体験商品開発

未来の旅行を見据え、環境・共生社会等に配慮した体験商品を開発・獲得



ラスベガス：グランドキャニオン国立公園

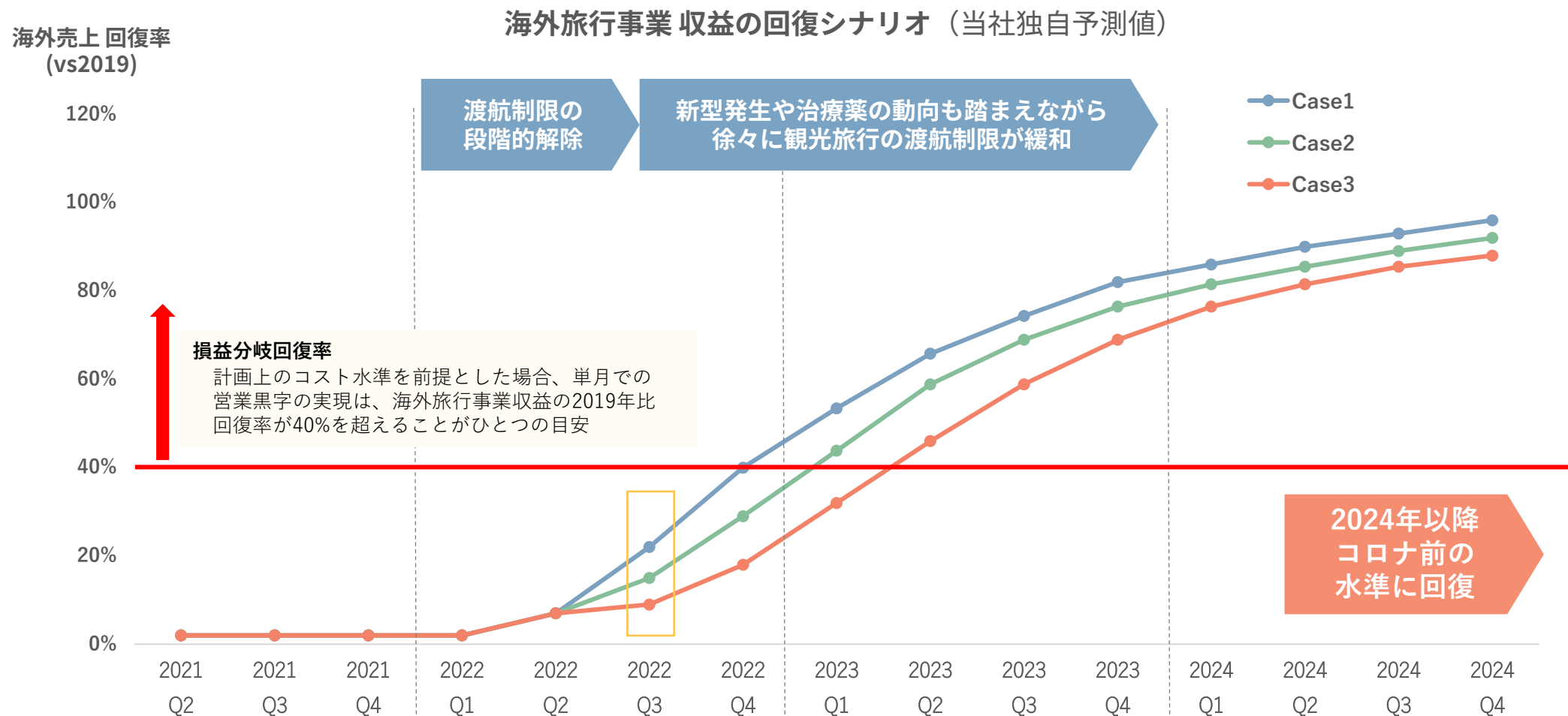


メキシコ:チチェン・イツァ、ピンクレイク

海外旅行市場動向（当社の回復予測）



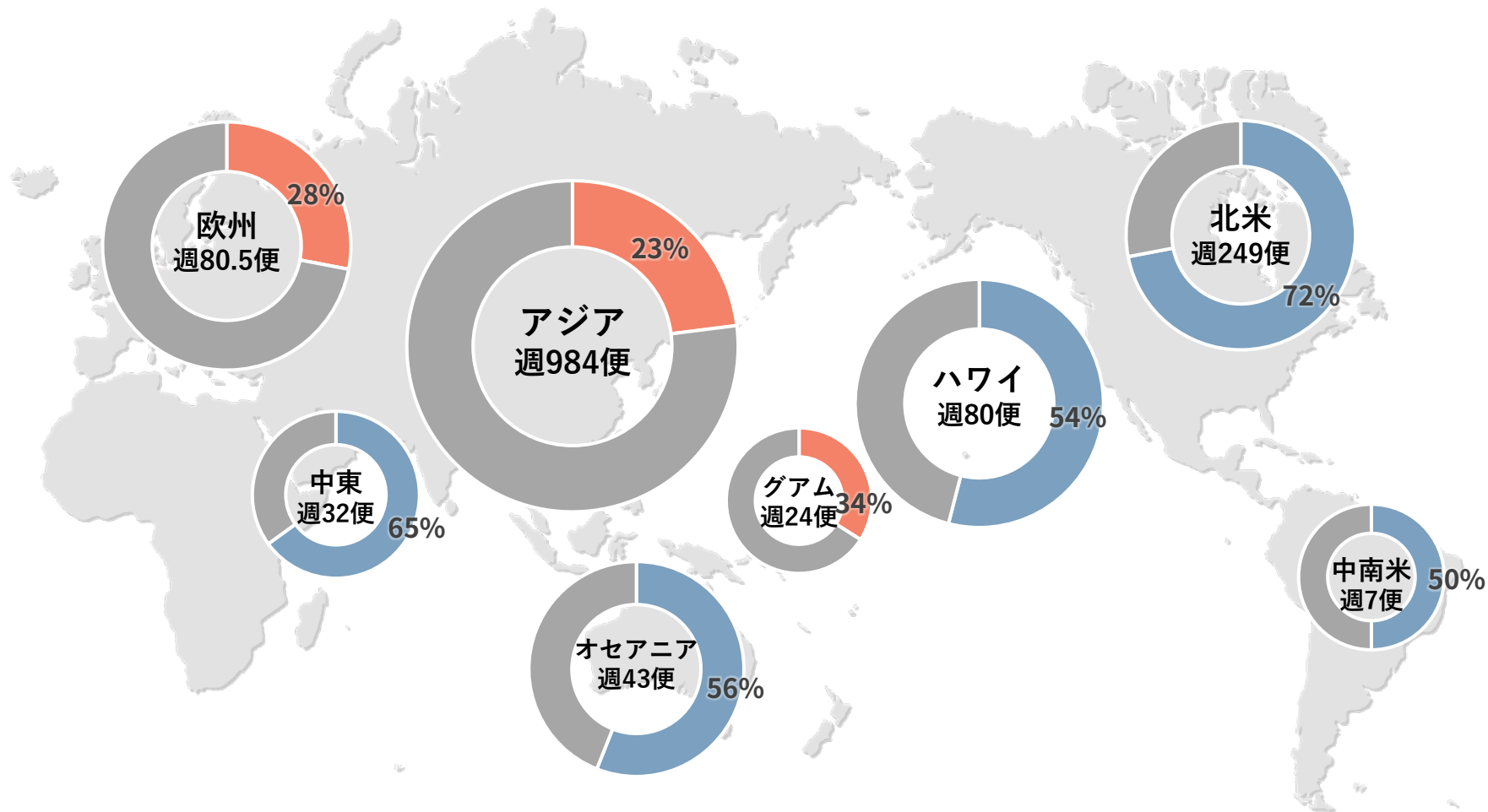
3つのシナリオをベースに係数を設定しCase1、Case2、Case3で算出
 現状はCase2の水準で進捗しているものの、外部環境の変化によってはCase1での推移も想定



国際線フライトの現状と回復率 (日本発着便)



2022年10月現在の夏季運航スケジュール(3月～10月)は週合計で1510.5便、対2019年で27%まで回復。

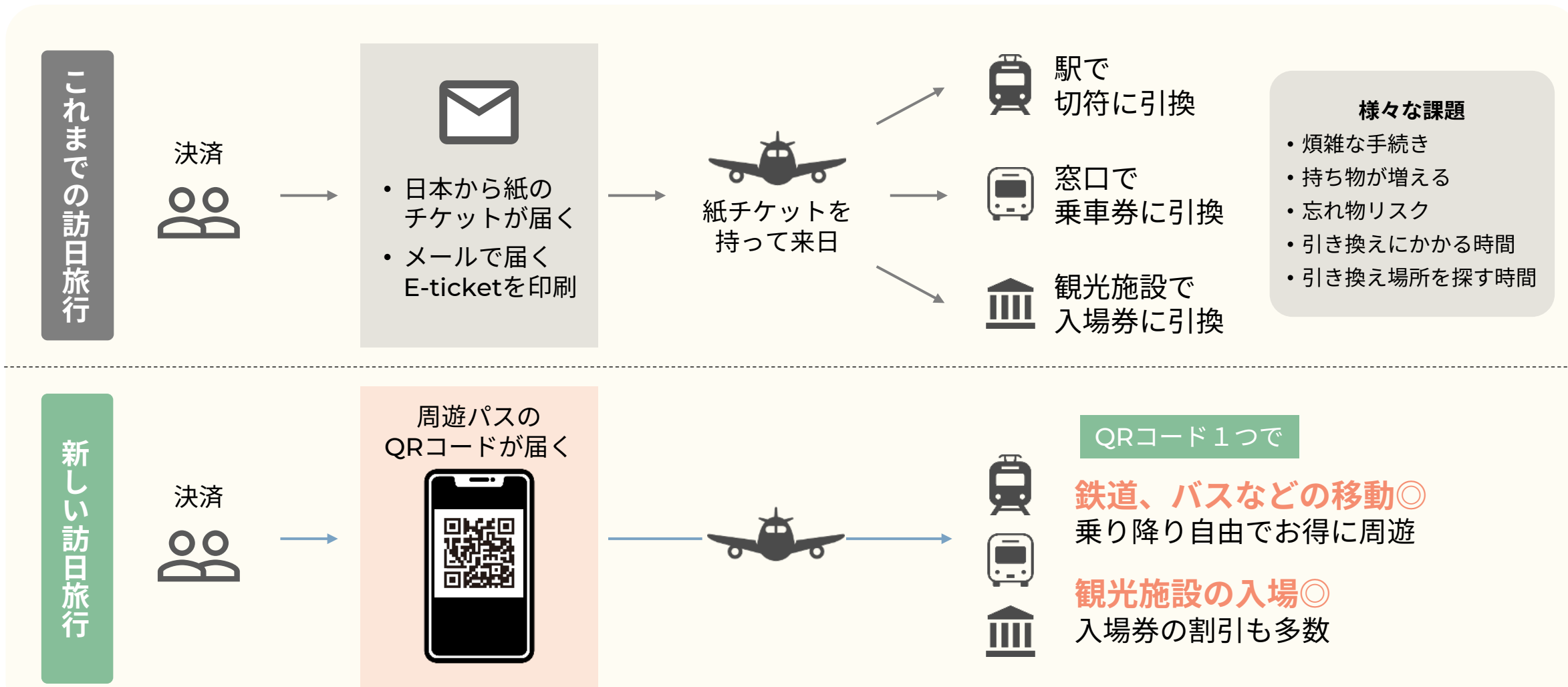


2022年10月時点の夏季運航スケジュールをベースに国土交通省国際線就航状況から弊社算出
※回復率は2019年夏季スケジュールに対しての数値
※出発+到着を1便とカウント

LINKTIVITYで変わる訪日旅行・国内旅行



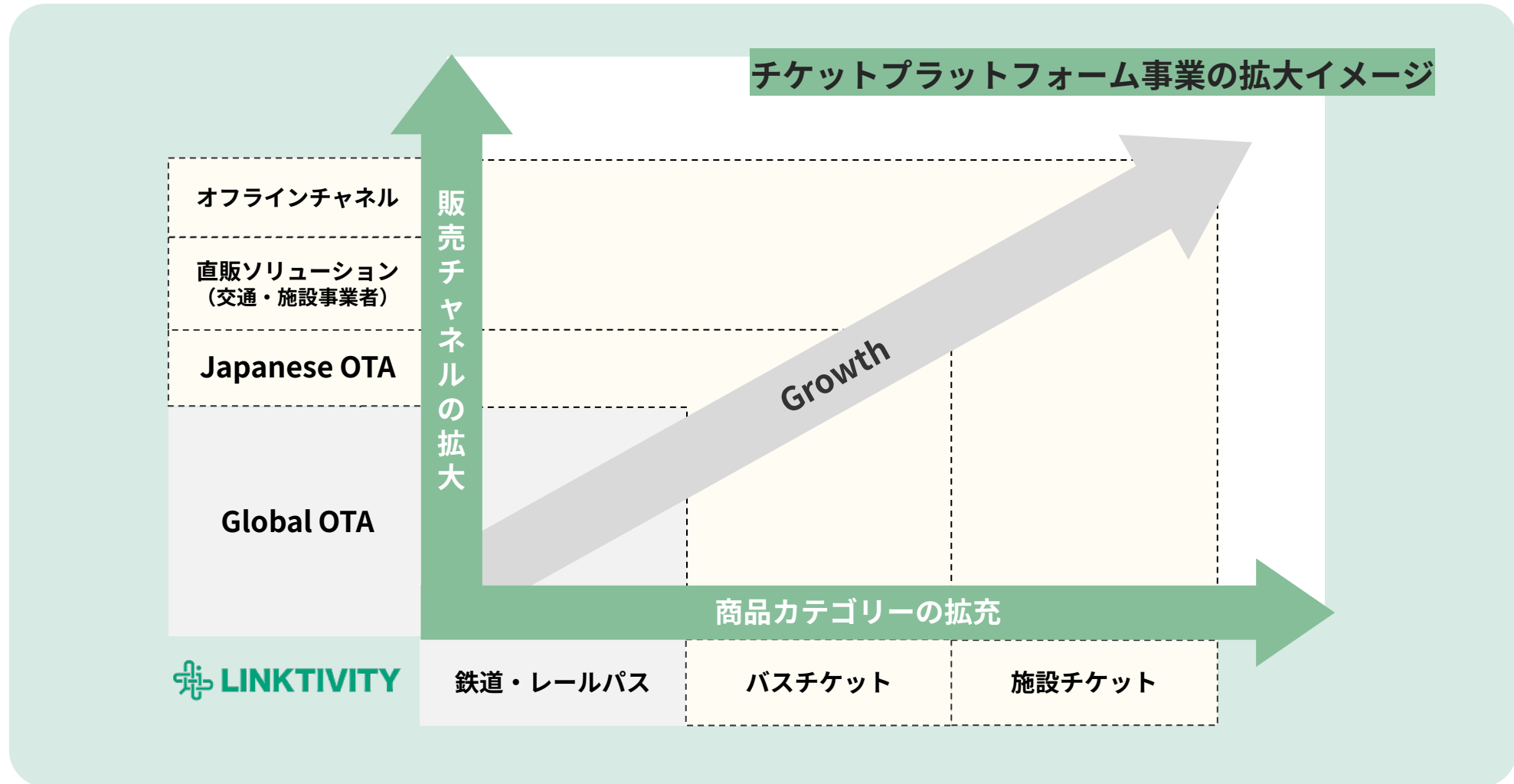
日本特有の複雑な交通網は、訪日旅行客にとって大きな負担。LINKTIVITYのQRコードを採用した周遊パスを利用すれば、QRコード1つで目的地への移動と周辺施設の観光が可能に
日本人の国内旅行においてもシームレスな旅行体験の提供を促進



LINKTIVITY 成長戦略



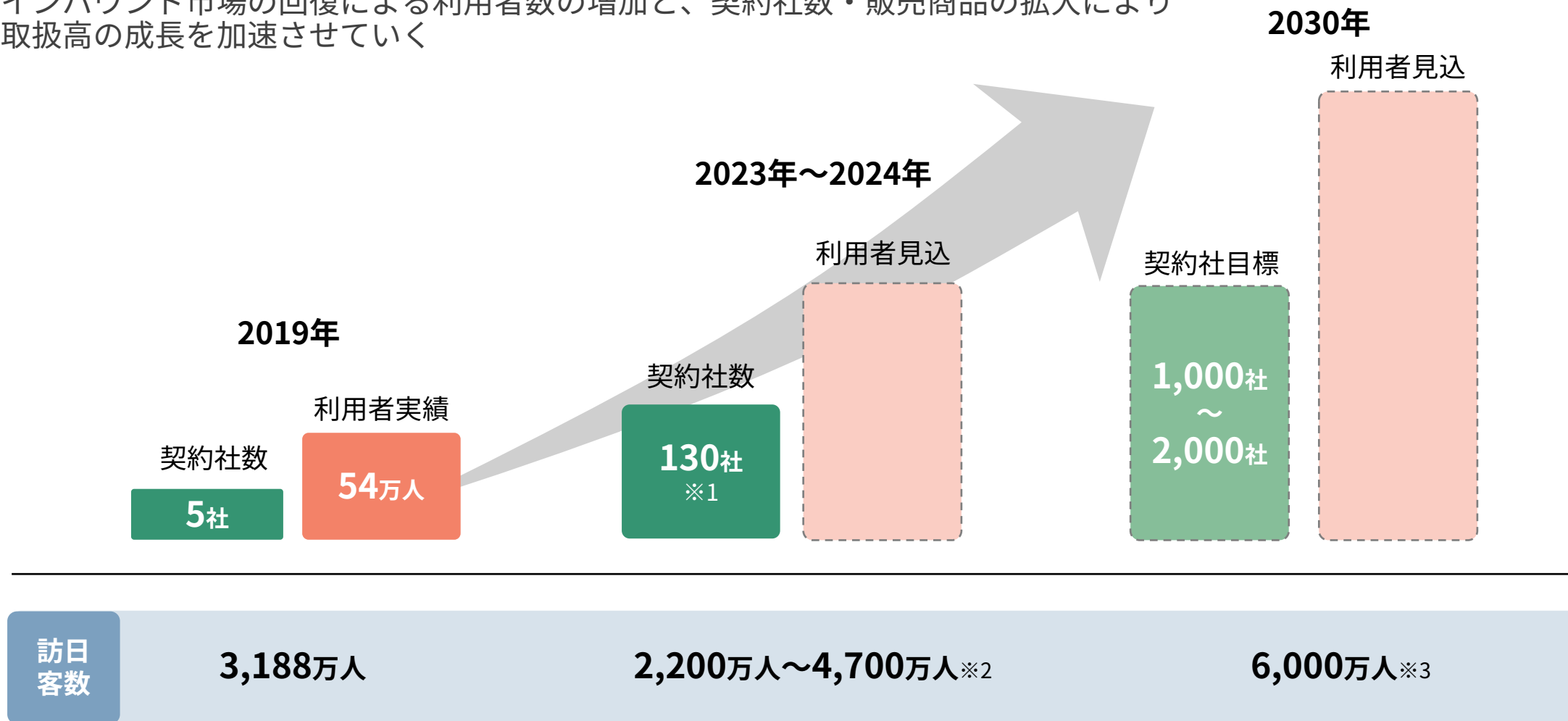
既存の訪日旅行者向け鉄道・レールパスプラットフォーム中心とした位置づけからさらに商品カテゴリー、販売チャネルを拡大し、TAMを広げることで成長を加速させていく



LINKTIVITY 事業成長



鉄道・バス等の主要交通事業者、観光施設を中心に120社と契約済み
インバウンド市場の回復による利用者数の増加と、契約社数・販売商品の拡大により
取扱高の成長を加速させていく



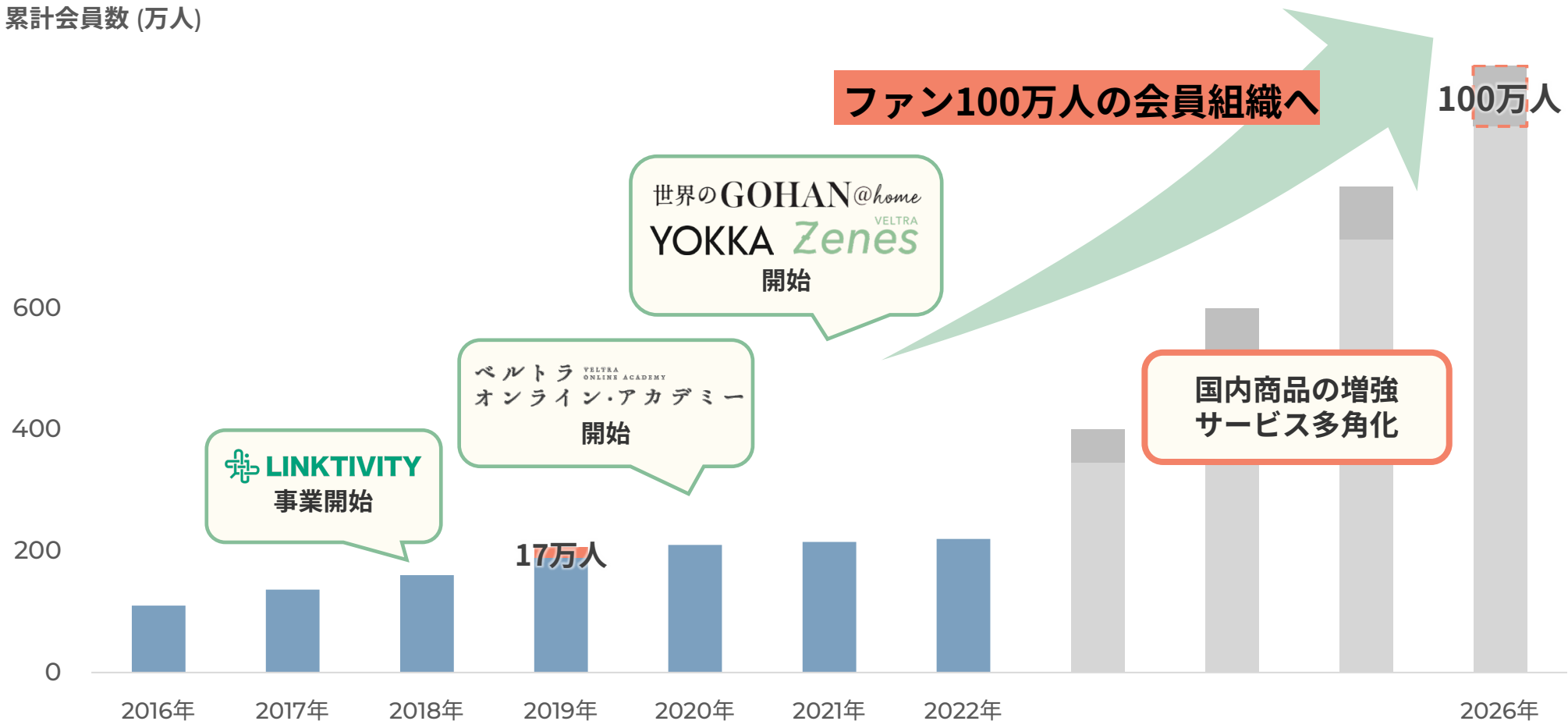
※1 2022年9月末時点の契約社数 ※2 当社予測 ※3 政府目標値

中期計画: 2026年までにOTA事業にてファン100万人の会員組織を目指す



ファン＝弊社サービスを年2回以上利用する顧客と定義。国内商品の増強やサービスの多角化を通じた顧客とのタッチポイント拡大による、既存会員のアクティブ化および新規ファンの獲得を推進中

累計会員数 (万人)



2022年12月期 業績予想



2022年12月期（通期）の連結業績予想につきましては、COVID-19の収束時期について不透明な状況が続いており、旅行需要の回復具合の見通しが立たない現時点において、合理的な業績予想を算定することが困難なため、2022年12月期の業績予想を未定とさせていただきます。

今後、業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。



Appendix

会社概要



国内最大級の現地体験型オプションツアー専門のオンライン予約サイト「VELTRA.com」を運営

会社概要

社名： ベルトラ株式会社
本社： 東京都千代田区神田美土代町1番地
資本金： 18億2,119万円（2022年9月30日現在）
創業年： 1991年11月（VELTRA.com事業開始2004年4月）
決算期： 12月
従業員数： 本社103名(137名)（）は臨時雇用含む
連結143名(183名) 2022年9月30日現在

子会社： [マレーシア] VELTRA Malaysia Sdn. Bhd.
[米国（ハワイ州）] VELTRA Inc.
[日本] リンクティビティ株式会社

営業所： タイ(バンコク)、ベトナム(ホーチミン)



事業カテゴリ



役員

代表取締役社長／CEO	二木 渉
取締役／COO	萬年 良子
取締役	倉上 智晴
取締役／CFO	皆嶋 純平
社外取締役	鈴木 学
社外取締役	カスバート・ロドニー
監査役	池田 哲司
非常勤監査役	毛利 正人
非常勤監査役	河野 雅之



- 1991 マーケティング関連のコンサルティング業務としてアラン株式会社（現ベルトラ株式会社）設立
- 2003 ゴルフ場予約専門サイト「GORA」事業を楽天（現「Rakuten GORA」）に営業譲渡
- 2004 アクティビティ専門サイト「Alan1.net」(現:VELTRA)の事業開始
「HawaiiActivities.com」を運営するWhite Publishing, Inc.（現：VELTRA Inc）の全株式を取得
- 2012 グローバル事業展開を目的にブランド名を「Alan 1.net」から「VELTRA」に商号を変更
社名もアラン株式会社からベルトラ株式会社へ変更
英語サイトを開設 訪日旅行事業開始
マレーシアにシステム開発会社としてVELTRA Malaysia Sdn.Bhd.（マレーシア）を設立
- 2016 「CityDiscovery.com」を運営するCity Discovery SASの全株式を取得
- 2017 韓国12cm社との事業提携にて韓国語サイト開設
シンガポールにLINKTIVITY PTE.LTD. を設立 B2B向けビジネスを本格開始
- 2018 東京証券取引所マザーズ市場上場
- 2019 韓国12cm社と合併会社VELTRA KOREA Inc.を設立
- 2020 リンクティビティ株式会社設立、プラットフォーム事業をシンガポール法人から移管
- 2022 東京証券取引所グロース市場へ移行

VELTRAについて



ベルトラは既存の旅行会社の枠組みを超え、「心ゆさぶる体験」に出会うためのソリューションを提供します。

OTA事業

VELTRA

国内最大級 日本人向け 海外・国内
現地ツアー・アクティビティ予約

HAWAII ACTIVITIES
A VELTRA® Company .COM

北米旅行者向けハワイ専門
現地ツアー・アクティビティ予約

VELTRA STORE

世界中から厳選の料理やワインをお届け

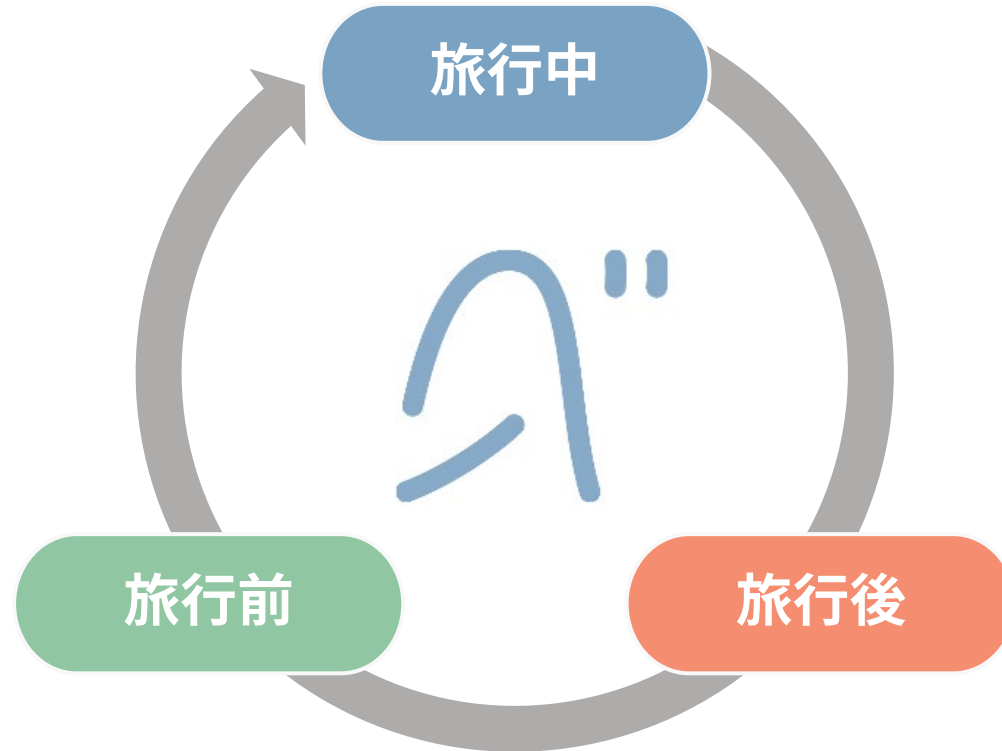
観光IT事業

LINKTIVITY
鉄道・施設向けプラットフォーム

VELTRA
Zenes
観光事業者を支援する
クラウドファンディング

YOKKA

日常・余暇をより楽しく過ごすための
情報をメディア



OTA事業



中核事業の「VELTRA.com」は国内最大規模の現地ツアー・アクティビティ予約サービス
圧倒的な会員基盤に加え、旅行商品だけに留まらない「心ゆさぶる体験」商品を提供

VELTRA



取扱国数: **150**カ国



商品数: 海外 **9,300** 国内 **5,900**



会員数: **304** 万人



参加者: **200** 万人/年間
*2019年時点



体験談数: **38** 万件

VELTRA Booking Platformその他サービス

英語

HAWAII ACTIVITIES
A VELTRA® Company .COM

北米旅行者向けハワイ
現地ツアー・アクティビティ予約



商品数: 650商品



会員数: 85,000人



参加者: 89,000人/年

日本語

VELTRA STORE

世界中から厳選の料理やワインをお届け



商品数: 400種類以上



注文数: 5,000件/年

日本語

B2Bサービス

ベルトラ商品を法人サイトで販売



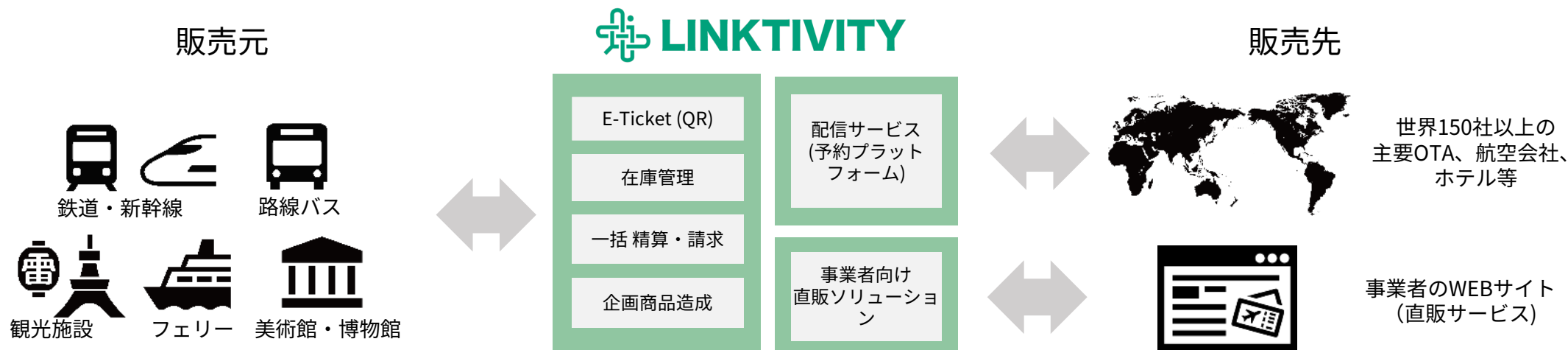
Benefit one 他多数

観光IT事業



鉄道・施設向けプラットフォーム「LINKTIITY（リンクティビティ）」の展開

日本の交通機関・観光施設の販売支援および世界各国の旅行会社を結ぶプラットフォームを提供
デジタルチケット化やMaaSなどシームレスな体験とDX推進による販売機会を提供



[販売元 企業様例]



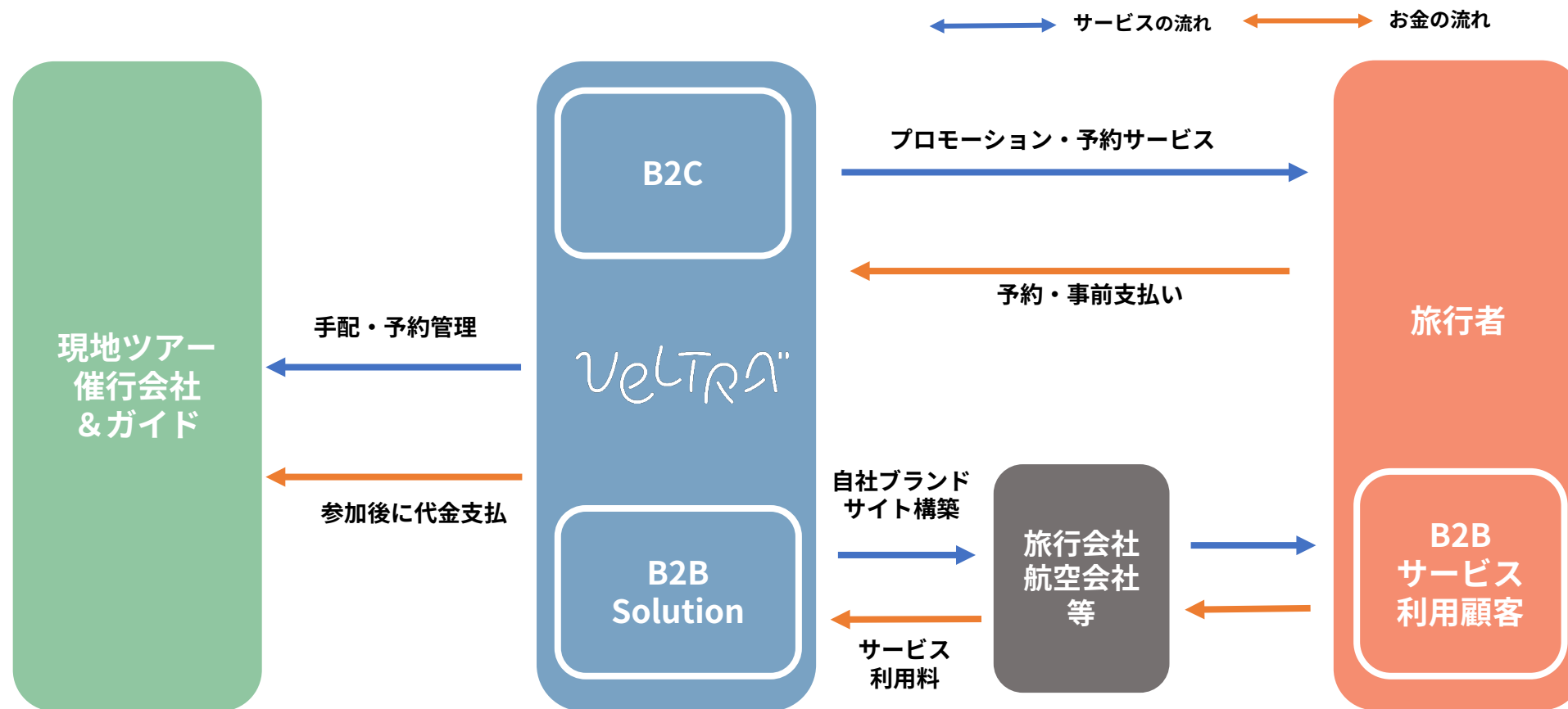
[販売先 企業様例]



VELTRA.comのビジネスモデル



VELTRAグループの中核であるOTA事業（VELTRA & Hawaii Activities）は予約販売での手数料モデル

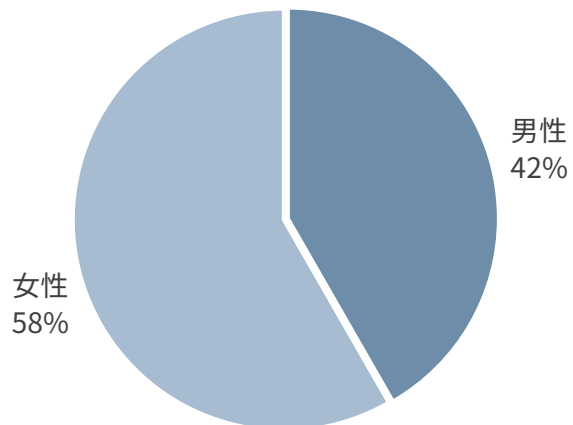


VELTRA.comの顧客属性

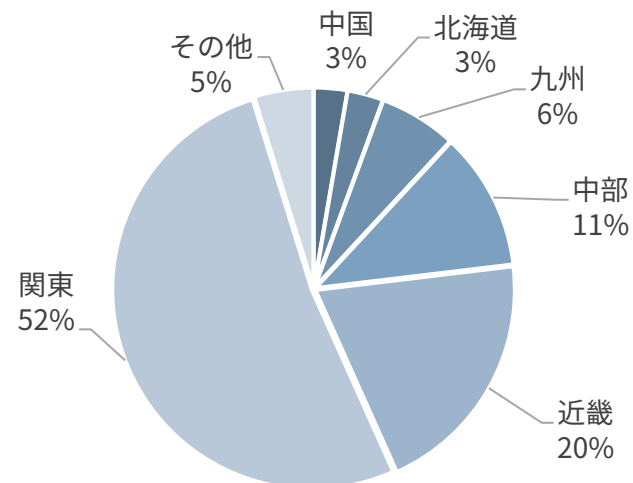


幅広い層の顧客からの支持を受けており、99%以上は海外旅行経験者

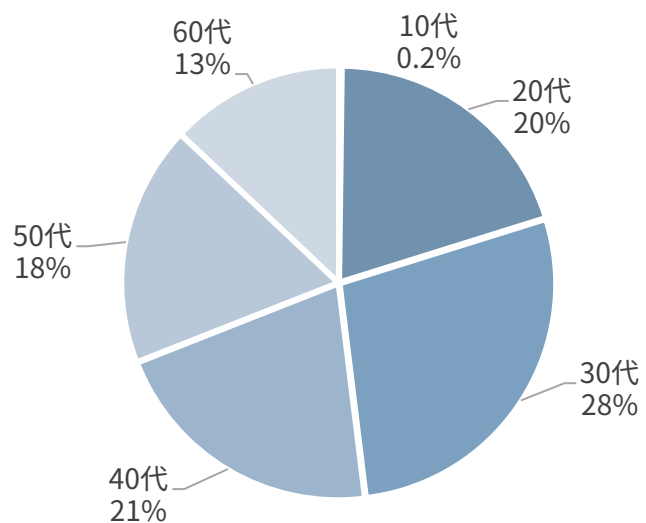
性別



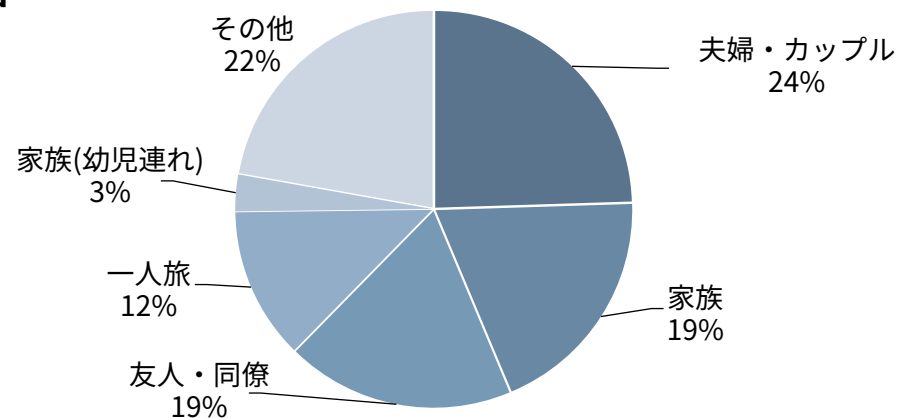
居住区 (日本人会員)



年齢層



同行者





日本の体験OTAのパイオニア

圧倒的な会員基盤に加え、日本人に特化して最適化された体験商品のラインナップとサービスの質は他社を圧倒。



世界150カ国、5,000社以上の
催行会社ネットワーク



200万人以上の
会員基盤



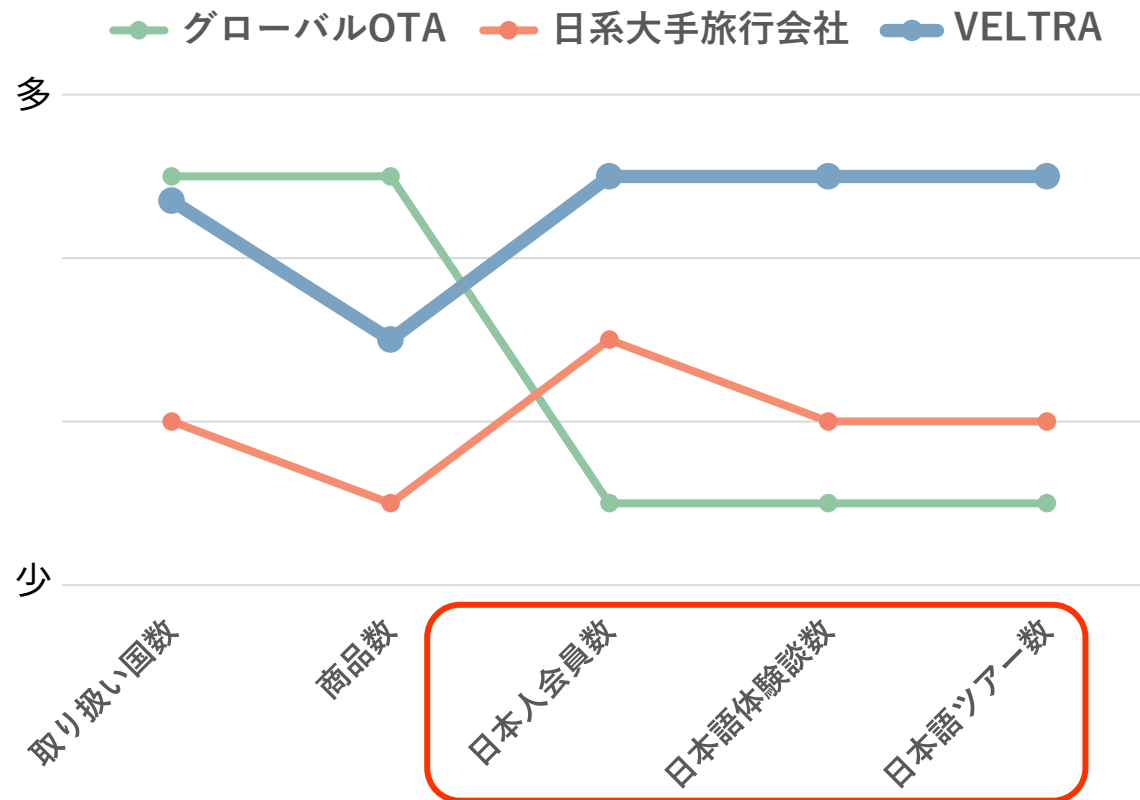
12,000種類
以上の品揃え



38万件以上
の体験談



日本語ツアー
3000件以上





オンライン市場での存在感

集客から商品企画、購買まで一気通貫のマーケティング力により、体験商品のオンライン市場で抜群の知名度と販売力を確立



300万USER/月*
Organic集客力
*2017～2019の平均値



20万USER/月
Ownedの集客力



予約の**50%**が
リピーター
*2019年の実績



NPS(+27%)の
顧客ロイヤリティ
*自社でのNPS集計



国内2,000社以上の
BtoBネットワーク



100社以上との
APIシステム連携



ローカライズ
された**UI/UX**



24/7のカスタマー
サポート体制

人財・女性活躍推進への取り組み



特に女性リーダーの活躍を支えるため、多様性ある人財がやりがいを持って働くことができる職場環境を整備



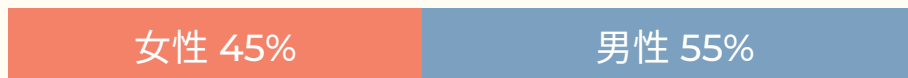
社員の男女比



※うち33%がワーキングマザー



女性管理職の比率



※日本の女性管理職の平均は8.9% (帝国データバンク調べ)



産休後の職場復帰率 **99%**



従業員の平均年齢：**36.7**歳

- 2018年 テレワーク制度「Work from Home」を部分的に導入
- 2020年 スムーズな完全テレワーク化を実現
- 2021年 独自のワーケーション制度「Work from Anywhere」を導入

Work from Anywhere: 社員それぞれの状況にあわせ、世界中どこからでも最適な場所を選んで業務を行うことができる制度

ワークライフバランス向上とともに、生産性の高いアウトプットができる働き方を目指す



本資料に掲載されている情報には、業績予測・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

今後発生する新たな事象及び状況の変動があった場合にも、当社は、本資料の記述を更新又は改定する予定はありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報については、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何ら検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。



投資家の皆様への情報発信充実化を目的に、IRメールを配信しています。
是非ご登録ください。

IRメール配信登録

<https://www.magicalir.net/7048/mail/index.php>